

证券代码：002566

证券简称：益盛药业

吉林省集安益盛药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过“全景·路演天下”（ http://ir.p5w.net ）参与2025年度业绩网上说明会的广大投资者
时间	2026年4月22日
地点	全景·路演天下（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	总经理 薛晓民 董事会秘书 李铁军 副总经理兼财务总监 毕建涛 独立董事 孙立荣
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、还是薛总英明 知道公司不行了 早早减持 请问薛总如何做到的？</p> <p>答：您好，减持是个人资金需求，符合相关法律法规，谢谢！</p> <p>2、领导，您好！我来自四川大决策 请问，公司在心脑血管中成药领域，振源胶囊面临哪些主要竞品？集采后市场份额变化如何？</p> <p>答：您好，与振源胶囊同适应症药品有丹参滴丸，脑心通、稳心颗粒、通心络、芪苈强心胶囊等；集采后振源胶囊的市场份额较集采变化不大，感谢您对公司的关注。</p> <p>3、公司2025年归母净利润同比下滑44，扣非下滑56，主业已接近亏损。请问管理层：这种盈利水平是否还在你们的可控范围内？未来1-2年有没有明确的业</p>

绩拐点时间表 **，而不是继续用“行业环境”搪塞？

答：您好，公司 2025 年业绩出现较大幅度下滑，主要受中成药集采政策持续深化、核心产品竞争加剧、行业整体承压等多重因素影响，管理层高度重视，公司将 2026—2027 年为业绩修复关键期，力争在渠道结构优化、费用管控见效后，实现企业经营质量逐步改善，推动业绩企稳回升。谢谢！

4、集采对未来招投标进展如何？

答：您好，第四批全国中成药集采已启动，预计 2026 年下半年开标落地，公司正积极参与招投标工作，谢谢！

5、国家医保饮片集采对公司 16 亿库存如何消化，公司对本批中药饮片集采，是未来发展最好机会？

答：您好，国家中药饮片集采正在进行中，公司积极参与此项工作，谢谢！

6、你的减持太正确了 你是否不看好公司的未来？

答：您好，减持是个人资金需求，符合相关法律法规，谢谢！

7、今年一季报看到几个平台有益盛化妆品，其它产品，26 年一季报公告，请问未来发展前景如何？

答：您好，2026 年一季度报告将于 4 月 25 日披露，感谢您的关注。

8、公司销售费用常年占营收近 50，但核心产品振源胶囊销量反而下滑。 请问：高额销售费用到底花在了哪里？投入产出比为何持续恶化？ 有没有具体的降费增效目标和考核机制

答：您好，公司销售费用占比较高，主要用于学术推广、渠道维护及市场服务等投入，不存在不合规支出。

9、公司净利润高度依赖投资收益，主业盈利能力极弱。 请问：未来是打算继续靠理财、投资收益过日子，还

是有切实举措恢复制药主业竞争力？

答：您好，公司的发展重心始终聚焦制药主业，切实提升制药主业的盈利能力与核心竞争力，逐步降低对非经常性收益的依赖，用主业经营成果回报广大投资者。谢谢！

10、苹果的库克这么好的成绩到年龄了都退位了 你怎么还要在位？

答：您好，感谢您的关注，谢谢！

11、公司未来发展三年规划，国家医保饮片集采红参，人参公司招标进展如何？

答：您好，公司积极参与饮片集采工作，谢谢！

12、公司核心大单品振源胶囊收入占比高，但近年增长停滞甚至下滑。请问：产品生命周期是否已到天花板？未来新的增长点在哪里？有没有在研品种能真正撑起业绩？

答：您好，主导产品振源胶囊进入集采后收入在一定波动下较之前基本持平，目前公司正在研究老品种的二次开发，此项工作正在进行，谢谢！

13、公司布局化妆品、蜂产品等多年，但始终未能形成规模贡献。请问：这些多元化业务是战略方向错误，还是执行不力？未来是否会果断剥离低效资产，聚焦主业？

答：您好，健康食品板块是符合国家提出的大健康产业政策，前景是好的，目前我们正在积极探索销售渠道，谢谢！

14、公司账上现金超 10 亿，资产负债率仅 21，财务极其健康，但主业盈利却持续下滑。请问：手握如此充裕资金，为何不进行回购、增持、高比例分红或产业并购？资金长期闲置是否属于管理层不作为？

答：您好，公司将持续结合经营情况、行业环境与股

东长期利益，合理规划资金使用，在确保经营安全的前提下，积极研究提升股东回报的可行方案，切实维护全体投资者利益，谢谢！

15、经营现金流大幅改善，但净利润却大幅下滑，二者严重背离。 请问：这种现金流改善是一次性回款因素**，还是可持续的经营质量提升？能否详细说明原因，避免投资者误解？

答：您好，现金流反映真实资金回笼，净利润体现当期经营盈亏。公司将持续强化回款与现金流管理，同时加快主业结构调整、严控费用，力争尽快实现现金流稳健与净利润改善同步向好，谢谢！

16、股价长期低迷，市净率接近破净，投资者损失严重。 请问管理层是否关注市值管理？ 有没有维护股价、提振信心的具体措施 ，而不是年年 “静待行业回暖”？

答：您好，公司管理层时刻关注公司股价，聚焦主业，争取以良好的业绩回报投资者，谢谢！

17、公司 16 亿人参库存。对这次饮片集采招标，公司做了多少准备，根据国家医保集采优质优价你们公司未来发展。

答：您好，公司十几亿的人参库存，是中药饮片集采优质优价的核心优势。公司将以中标放量为抓手，加快红参库存去化，把原料优势转化为销量与利润。谢谢

18、多元化多年不见成效，是否考虑去掉低效业务，聚焦制药主业？

答：您好，公司管理层会认真考虑您的建议，谢谢！

19、公司布局化妆品、蜂产品多年，不仅不贡献利润，反而持续拖累整体业绩。请问：这是不是战略方向重大失误？ 既然长期看不到希望，为什么不果断剥离、止损退出？ 是管理层不愿承认错误，还是有其他难言之隐？

答：您好，产业布局是一个阶段性的，需要进行不断调整以满足企业发展需求，谢谢！

20、公司销售费用占比较高，未来在费用管控、提升投入产出比方面，有哪些计划和目标？

答：您好，公司高度重视销售费用管控与投入产出效率提升，稳步优化费用结构，持续提升盈利质量，切实维护股东利益，谢谢！

21、公司销售费用常年接近营收 50，但核心产品振源胶囊销量反而下滑。请问：这么高的费用投入，到底产生了什么实际效果？是不是存在费用管控失效、甚至利益输送嫌疑？请给出具体、可核查的降费目标和时间表，不要空话。

答：您好，公司销售费用占比较高，主要用于学术推广、渠道维护及市场服务等投入，不存在不合规支出，谢谢！

22、去年净利润腰斩，四季度扣非直接亏了 68 万，请问扣非净利润连年下降，核心业务到底出了什么问题？管理层预计什么时候能扭转？

答：您好，业绩下降主要受中成药集采政策持续深化、核心产品竞争加剧、行业整体承压等多重因素影响，对此公司已全面梳理问题，正通过优化渠道结构、严控费用支出、提升运营效率等措施改善经营，谢谢！

23、去年说明会上您就说了要加大研发力度，一年过去了，有没有能拿出手的新成果？研发费用到底投了多少、花在了什么地方？能列出具体的研发管线进展吗？

答：您好，关于研发方面的情况请您查阅 2025 年年报，谢谢！

24、公司多次提到在开发抗癌辅助治疗保健食品，具体什么时候能上市？预计能给业绩带来多少增量？请给

	<p>具体时间表，别用“将加大力度”这种万能官话。</p> <p>答：您好，稀有人参皂苷 Rg3、Rg5 等具有抗癌作用，公司已经研发出相关的健康食品中含有 Rg3、Rg5 成分，谢谢！</p> <p>25、益盛药业“人参全产业链”的故事讲了很多年，但这份 2025 年报暴露出深层次矛盾：账面逻辑不通——毛利率超 80 却赚不到钱，巨额资金压在存货上，业绩持续恶化 公司故事还能讲下去吗</p> <p>答：您好，公司人参全产业链多年布局，未来我们将以去库存、降费用、提周转、强变现为核心，聚焦饮片集采、核心药品增效，刚性压降费用、加快存货去化，让全产业链真正产生现金流和利润，切实回报投资者。</p> <p>26、你说产业布局是一个阶段性的 到底需要多少时间 10 年还是 20 年或 30 年</p> <p>答：您好，公司力争早日实现经营企稳、业绩改善，用实实在在的经营成果回报投资者，谢谢！</p> <p>27、您好。作为投资者，我注意到贵公司 2024 年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并提供视频回放。业绩说明会有助于投资者全面了解公司经营和管理层观点，支持理性决策。缺少视频直播或回放可能使投资者信息获取不够充分与直观。请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑采用视频直播并提供会后回放，以便投资者能够更加便捷、充分地获取相关信息？感谢解答。</p> <p>答：您好，感谢您对公司关注及提出的建议，谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 4 月 22 日